

Дурейко Виктория Александровна
студент кафедры МТБиУР
Белорусский государственный
технологический университет
г. Минск. Республика Беларусь
e-mail: vikulkaleo@mail.ru

КУЛЬТУРНО-НАЦИОНАЛЬНЫЕ И ДЕЛОВЫЕ СТЕРЕОТИПЫ (НА ПРИМЕРЕ КИТАЯ)

Аннотация. В статье рассмотрены национальные и деловые стереотипы восприятия Китая в Беларуси. Представлено определение понятия «стереотип». Также в статье говорится о важности стереотипов для успешного осуществления процесса коммуникации между странами.

Ключевые слова: национальные стереотипы, деловые стереотипы, Китай, коммуникации.

Dureiko V.A.
Belarusian State Technological University
Minsk, Belarus

CULTURAL, NATIONAL AND BUSINESS STEREOTYPES (ON THE EXAMPLE OF CHINA)

Abstract. The article examines national and business stereotypes of perception of China in Belarus. The definition of the concept «stereotype» is presented. The article also talks about the importance of stereotypes for the successful implementation of the process of communication between countries.

Keywords: national stereotypes, business stereotypes, China, communications.

Система социальных стереотипов носителей той или иной страны отражает особенности национального характера. Стереотипы позволяют получить базовые знания о стереотипных представлениях и поведении в разных культурах, а это очень

важно для успешного осуществления процесса коммуникации без конфликтов, недопонимания и неловких ситуаций.

Стереотип – относительно устойчивый и упрощенный образ социальной группы, человека, события или явления [1]. У каждого народа есть свои собственные стереотипные представления об окружающем мире, о людях, о представителях другой культуры.

Китай планомерно увеличивает свое присутствие в Беларуси. Страны активно сотрудничают в экономической и в внешне-политической сфере.

Для начала рассмотрим национальные стереотипы о Китае.

1. Китайцы все одинаковы и маленькие.

На самом деле, размер тела в Китае сильно варьируется от региона к региону. Например, на севере Китая нередко можно встретить человека ростом 1,80 или 1,90 м. Китайцы имеют тенденцию становиться все больше и больше, особенно в более зажиточной среде.

Многие утверждают, что китайцы выглядят одинаково. Научно доказано, что люди лучше всего могут различать людей своего цвета или происхождения. Европейцы все выглядят в глазах китайцев одинаково – будь то блондинки или брюнетки. То же самое для нас с китайцами.

Но чем дольше человек живет в культуре и чем больше разных людей видит, тем лучше учится различать их.

2. Китайцы все время работают за небольшие деньги.

У нас часто складывается впечатление, что китайцы похожи на пчелиную колонию: всегда работают, всегда движутся, но мало что получают взамен [2].

Доказательством того, что китайцы не всегда прилежны, является их дневной сон. Китайцы обычно спят днем там, где они есть: на офисных столах, на велосипедах или бетонных мешках.

Следует также отметить, что многие китайцы, по сравнению с европейцами, имеют более низкий уровень образования и специальных знаний, а также менее последовательную систему образования, особенно в сельской местности. Поэтому китайцам иногда приходится работать больше, чтобы выполнять ту же работу.

Что касается доходов, то сами китайцы в основном считают, что зарабатывают достаточно, чтобы содержать себя.

Это действительно зависит от того, живете ли вы в деревне или в городе. При сравнении всегда нужно учитывать, что стоимость жизни в Китае намного ниже, чем, например, в Германии или Швейцарии. Поэтому по зарплате в Китае нельзя судить только о том, достаточно ли заработка для приличного уровня жизни.

3. Китайцы могут говорить только по-китайски.

Это определенно неправда. В частности, все молодые китайцы изучают английский в школе и почти всегда могут говорить несколько слов, но даже с пожилыми людьми часто удивляет, насколько легко общаться, даже если они плохо знают китайский или совсем не знают его.

4. Все китайцы бесцеремонны и невоспитанны.

Такой стереотип об отсутствии манер в Китае связан с тем, что требования этикета в культурных традициях разных стран во многом различны. Есть и пить «громко», плевать и толкаться для китайцев норма. Но, например, сморкаться в платок при людях – это уже серьезные нарушения китайского этикета. Правда, об этом китайцы не скажут, так как для них такое замечание является своего рода оскорблением. Указать человеку на его ошибку неприемлемо, а китайцы в первую очередь думают об удобстве окружающих.

5. Китайские товары низкого качества.

Ввиду того, что в Китае производится абсолютно все и в огромных количествах, то и качество может быть абсолютно любым. Стереотип о некачественных товарах в Китае сложился в 1990-е, когда на рынке России и Европы появился самый дешевый китайский ширпотреб [3]. На сегодняшний день на фабриках обеспечивается достаточно высокий контроль качества. Особенно строгий контроль на тех заводах, продукция которых рассчитана на западный рынок. За последние годы и китайские бренды сделали большой упор на качество, например, всемирно известные успешные компании Xiaomi, Haier, Huawei или Lenovo.

Теперь перейдем к деловым стереотипам.

1. Ведение переговоров.

Часто можно услышать, что с китайскими партнерами невозможно вести переговоры, потому что они «хитрые, изворотливые», то демонстрируют злость, то излишнюю вежливость, за которыми ничего не стоит.

Если речь идет о крупных китайских компаниях, их представители всегда готовы к ведению переговоров. Они знают, с какой компанией будут их проводить, уровень сотрудника, принимает ли он решения, четко понимают историю и географию компании. Они готовятся не только по культурологическим принципам, но и по каждому пункту договора.

Когда человек говорит, что не может договориться с китайцами, можно сделать вывод, что он не тщательно подготовился к переговорам по сравнению с подготовкой контрагента.

2. «Китайские компании медленно принимают решения».

Действительно бывают случаи, когда китайские компании на самом деле принимают медленные решения, но бывают и обратные [4].

Когда речь идет о взаимодействии с китайскими компаниями, надо понимать, какая у них иерархия и практика принятия решений, учитывать размер компании, структуру корпоративного управления, узнавать подробности у опытных коллег, устанавливать жесткие дедлайны.

Также многое зависит от сложности сделки. Если сделка сложная и должна пройти 5 стадий переговоров, не следует рассчитывать, что она будет заключена за неделю.

3. Трудности перевода при ведении переговоров.

Часто говорят, что китайцы не знают русский язык или плохо знают английский [4]. Проблему нельзя отнести только к китайской стороне – с нашей стороны получается точно так же. Очень сложно найти белоруса или россиянина, который знает китайский язык и может вести переговоры на одном уровне.

Бывают ситуации, когда контрагенты отказываются от переводчиков и начинают вести переговоры на английском языке. Часто происходит так: сначала переводят с русского на английский, потом с английского на китайский, комментарии даются с китайского на английский и с английского на русский. Для избегания таких проблем лучше всего пользоваться услугами переводчиков, напрямую переводящих с одного языка на второй.

4. «Договоренности держатся на личных связях».

Возможно, такое работает в малом и среднем бизнесе [4]. Но из практики вытекает то, что и в Китае отсутствие прописанного контракта приводит к очень плохим последствиям. Сейчас китайские компании не подписывают договоров, пока

по всем условиям сделки, даже самым мелким не приняты окончательные решения.

Система социальных стереотипов носителей той или иной культуры отражает особенности национального характера, поэтому стереотипы представляют особый интерес для исследования. Они выполняют очень важную функцию в процессе межличностного общения. Это происходит потому, что в стереотипе объем истинных знаний нередко превышает объем ложных.

Список использованных источников

1. Стереотип. Что такое "Стереотип"? Понятие/[Электронный ресурс]. URL: <https://www.psychologies.ru/glossary/17/stereotip/>
2. 9 Vorurteile über China – welche stimmen?/[Электронный ресурс]. URL: <https://www.stepin.de/weltneugier/vorurteile-ueber-china/>
3. Правда ли все китайские товары низкого качества?/[Электронный ресурс]. URL: <https://meduza.io/slides/pravda-li-vse-kitayskie-tovary-nizkogo-kachestva>
4. 5 главных стереотипов про бизнес с Китаем/[Электронный ресурс]. URL: <https://sbh-partners.com/5-glavnyix-stereotipov-pro-biznes-s-kitaem-razbiraet-partner-yuridicheskoy-firmyi-syisuev-bondar-xrapuczkiy-aleksandr-bondar>